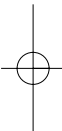
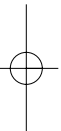
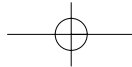


Direction générale de la Coopération internationale et du Développement

INTERDÉPENDANCES ET AIDE PUBLIQUE AU DÉVELOPPEMENT

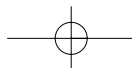
ACTES DU SÉMINAIRE DgCiD-Iddri
2005-2006

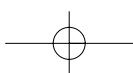
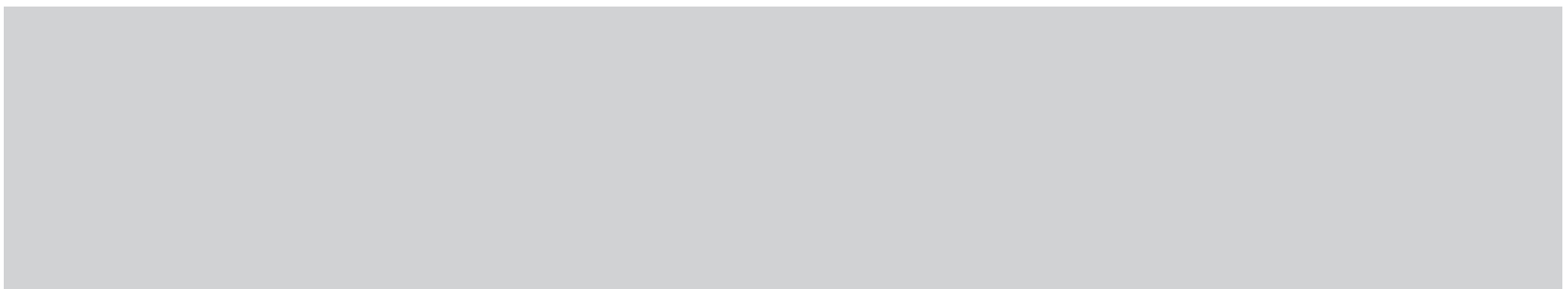
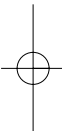
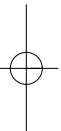
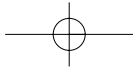
Ministère des Affaires étrangères



*Commerce, développement
et conflits*

**Benoit Daviron
Tancrède Voituriez**





Introduction

Nous abordons dans cet article les liens entre commerce et conflits dans le contexte particulier de la période que nous supposons être celle d'un accroissement des interdépendances. Interdépendances entre États par le jeu du commerce des biens, des services et des facteurs. Interdépendances entre États et marchés par les demandes réciproques que les uns adressent aux autres pour surmonter défaillances (marché) ou faiblesse (État) que les uns et les autres ne peuvent autrement corriger. La question que nous nous posons est la suivante : dans l'hypothèse où un lien existe entre l'accroissement des interdépendances et la réduction de l'occurrence des conflits, quel rôle la coopération internationale pourrait-elle jouer afin de renforcer les conditions de validité de ce lien et contribuer au renforcement, par le commerce, du développement et de la paix ?

Les réponses que nous apportons puisent dans deux registres distincts de la littérature. Le premier est explicitement celui des études des conflits, traitées en règle générale par des chercheurs provenant de départements de sciences politiques d'universités britanniques et américaines, et dont les revues comme *The Journal of Peace Research*, *The Journal of Conflict Resolution* abordent ponctuellement la question qui nous intéresse. Ce premier registre nous permet d'exposer les prémisses théoriques de l'hypothèse retenue en amorce de notre question et de faire la revue des validations empiriques qui ont pu être apportées ces dernières années à l'idée d'un commerce réducteur de conflits. Nous verrons que des preuves contradictoires existent sur la vigueur du lien et le sens de la causalité entre commerce – ou interdépendance – et conflit sans que des éléments consensuels invalident l'hypothèse dite libérale d'une paix entretenue, sous certaines conditions, grâce à la circulation des facteurs et des biens. Nous considérons donc l'hypothèse qui ouvre notre question comme pertinente, une fois assortie des conditions de validité que nous nous proposons d'identifier (sections 1 à 4).

Le second registre est celui des relations internationales, et plus précisément, celui ayant trait au rôle des organisations dans l'encadrement du comportement des États. Nous nous intéresserons en particulier au GATT et à l'Organisation mondiale du commerce. Ce second registre nous permettra d'établir la contribution effective du régime commercial actuel aux conditions de validité et de robustesse de notre hypothèse. Les conditions insatisfaites ou controversées nous fourniront en creux les justifications et les domaines d'une coopération internationale ciblée sur des problèmes particuliers de commerce, de développement et de conflits (section 5).

Paix libérale, guerre réaliste

Deux grandes hypothèses organisent les débats sur les liens entre interdépendances et conflits¹. L'hypothèse libérale d'une part, prédominante, stipule que l'ouverture commerciale et l'intégration aux marchés internationaux réduisent l'occurrence des conflits. On rencontre tour à tour les termes de paix libérale, paix démocratique ou paix kantienne pour qualifier le résultat du commerce sur l'ordre du monde (encadré 1).

Encadré 1 : Paix kantienne, paix démocratique, paix libérale.

Dans *Le Projet de paix perpétuelle* (1795) de Kant, la paix n'est pas l'état naturel entre deux guerres et n'a de signification qu'en étant perpétuelle. C'est la raison pour laquelle elle doit être établie par un projet à long terme. Pour ce faire, Kant propose dans son livre une première partie semblable à un traité de paix, dont les articles préliminaires définissent les conditions d'une paix qui ne soit pas seulement une suspension de la guerre, conditions que forment le respect de la territorialité et de la souveraineté des autres États, l'abolition des armées permanentes, l'impossibilité de s'endetter pour la guerre et la nécessité de bannir toute pratique machiavélique. Cette partie se conclut par "trois articles définitifs" montrant que, par le droit, la paix peut être instaurée en multipliant les républiques libres ayant leur propre droit public, en les unissant en une fédération faisant respecter le droit des gens choisi par et pour les différents peuples, puis en définissant le droit cosmopolitique. Sans rejeter l'idée de Hobbes d'un état naturel de guerre entre nations, Kant privilégie l'idée selon laquelle un équilibre des pouvoirs peut prévenir la guerre : la paix est possible par la volonté politique des hommes rendant hommage au Droit basé sur la morale et la raison. Une lecture admise, dans les productions académiques sur les relations internationales, identifie la paix kantienne à une paix supportée davantage par les trois piliers que sont la démocratie, l'interdépendance, les lois et organisations internationales, que par l'exercice de la puissance – *power politics* (Oneal et Russett, 1999). On trouve alternativement la désignation de paix kantienne, paix libérale, et paix démocratique dans la littérature sur les relations internationales et les conflits. Les implications de l'interdépendance sur la paix découlent de l'idée, exprimée par Kant, selon laquelle le commerce, incompatible avec la guerre ("L'esprit commercial est incompatible avec la guerre"), serait un facteur de rapprochement des peuples. Ainsi le commerce réunit-il les peuples : c'est un substitut de la guerre.

1) Si "interdépendances" et "commerce" ne peuvent être considérés comme synonymes, nous les emploierons néanmoins l'un pour l'autre pour ne pas alourdir le texte, étant entendu que les interdépendances auxquelles nous nous intéressons sont celles induites par le commerce, sans se limiter à celui-ci puisqu'elles contiennent l'idée de vulnérabilité mutuelle (Baldwin, 1980 ; Keohane et Nye, 1989) auquel le commerce, dans son acception la plus triviale, n'est pas immédiatement associé. "Conflit" est entendu comme un conflit armé entre États.

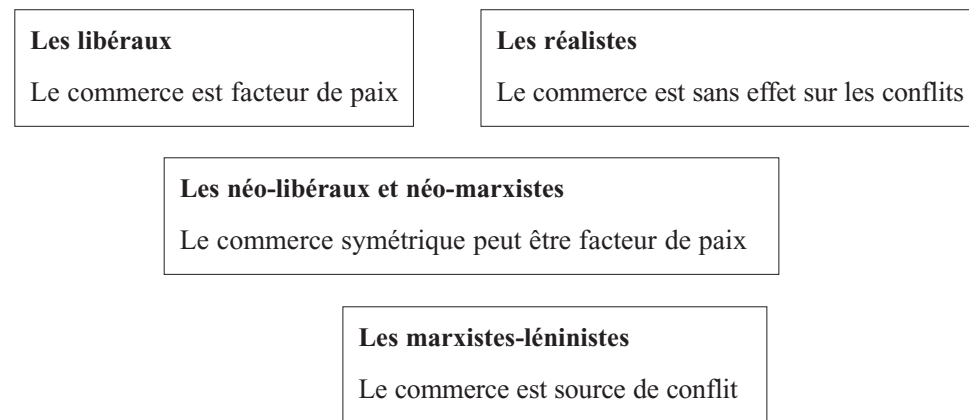
L'idée de paix kantienne induite par le commerce est morte selon certains auteurs en 1914 avec la première guerre mondiale, guerre qui vit se combattre entre elles des nations fortement liées par le commerce (Polachek, 1980). Elle ne disparaît pas pour autant, Woodrow Wilson s'en inspire lorsqu'il fait du libre-échange l'un de ses quatorze points pour mettre fin à la guerre (Wilson, 1918). Précisons que Wilson et ses conseillers sont également conscients que le commerce n'est facteur de paix que si les conditions de concurrence ne sont pas trop inégales (ou injustes ou faussées) et, que sous réserve d'être certain que soit remplie cette condition, il est préférable qu'à la liberté du commerce soit ajoutée l'harmonisation des lois du travail. Ce sera la tâche assignée à l'origine au BIT dont la création est inscrite au Traité de Versailles. L'idée de paix kantienne retrouve de l'ampleur, dans les relations internationales, lorsqu'au terme de l'hégémonie américaine au début des années 1970 ne succèdent ni l'anarchie ni les bombes, mais davantage l'idée que ce sont le commerce et les organisations internationales qui contribuent à pacifier les relations entre pays – idée compatible du reste avec l'exercice de l'autorité, de la puissance et de la force que reconnaissent des néo-libéraux comme Keohane et Nye (1989).

La thèse de la paix libérale repose sur plusieurs implicites logiques. Le premier est que le commerce et la conquête militaire sont des moyens substituables pour acquérir les ressources nécessaires à la stabilité politique et à la croissance économique d'États-nations souverains (Mansfield et Pollins, 2001). A mesure que le commerce et les investissements étrangers s'accroissent, l'incitation à la conquête par les armes de nouveaux territoires s'amenuise (Rosecrance, 1986). A l'inverse, la mise en place de barrières à l'échange attise les conflits d'intérêt qui à terme peuvent déboucher sur des conflits. Un troisième argument, surtout employé pour des paires de pays (dyades), est que l'interdépendance augmente les contacts et promeut la communication entre acteurs privés et publics dans les différents pays, lesquels à leur tour faciliteront l'établissement de relations politiques coopératives (Stein, 1993). Un argument d'économie politique souligne combien les gains à l'échange induits par l'ouverture commerciale rendent opérateurs privés et consommateurs dépendants du marché mondial et peu enclins à voir des antagonismes politiques se conclure par des interruptions de commerce, néfastes pour leur bien-être. Une sérieuse activité de lobby pourra leur permettre alors d'intercéder auprès du Prince pour éviter les conflits.

La paix libérale a été l'objet de vives critiques, tant des marxistes qui voient dans la généralisation d'un commerce par nature déséquilibré l'apogée de l'injustice et de l'oppression des pauvres nations par les riches (lien négatif commerce-conflit), que des néo-libéraux et des néo-marxistes qui n'acceptent l'éventualité d'un commerce

pacificateur qu'à condition que l'interdépendance soit symétrique (lien conditionnel commerce-conflit). A l'extrémité de la critique, les réalistes purs estiment la question du lien entre commerce et conflit n'a pas de sens, le commerce ne servant qu'un seul et unique objectif, la sécurisation du pouvoir². Les relations commerciales, selon les réalistes, représentent des arrangements provisoires dans la poursuite de l'intérêt national. En aucun cas le commerce interdit le choix de stratégies alternatives requérant l'usage autoritaire de la force (figure 1).

Figure 1 : Les courants théoriques liant commerce et conflits



D'après Barbieri (1996)

2) Selon les réalistes, pour reprendre la formule de Waltz (2000, 52), "les événements les plus importants de la politique internationale s'expliquent par les différences de capacité [capabilities] des États, et non par les forces économiques traversant ou transcendant les États". Dans une vision réaliste, mais moins extrême, un auteur comme Mearsheimer (1990) soutient que l'interdépendance entre États réduit la capacité de ceux-ci à agir en unités autonomes. Les États, dans un monde d'États interdépendants, n'ont plus la liberté de recourir aux instruments de politique internationale, menaçant en conséquence, par leur faiblesse, la stabilité mondiale.

Coûts d'opportunité et signal

L'opposition entre libéraux et réalistes sert davantage l'organisation des idées qu'elle ne représente deux visions du monde incompatibles et disjointes. Gartzke et Li (2003) soulignent ce que cette opposition masque d'essentiel pour qui veut comprendre la cohérence de la guerre. "Les États combattent pour des problèmes de répartition [*distributional issues*], mais cela ne revient pas à dire que les guerres sont le résultat d'une certaine répartition des pouvoirs, des menaces et des intérêts. Il est plus exact de dire que les guerres et autres conflits résultent de désaccords sur le statut des problèmes de répartition [...] La guerre est plus la conséquence de problèmes d'information que de problèmes matériels" (Id : 1). La distinction entre origine matérielle et origine informationnelle de la guerre est cruciale car elle ouvre une voie médiane entre réalistes et libéraux, en même temps que des pistes de remèdes aux causes de la guerre, causes qu'ignore la plupart des productions empiriques sur la paix libérale.

Un des arguments de Gartzke et Li est que l'interdépendance³ soulève principalement des problèmes de définition ou redéfinition des relations entre marchés et États, et non entre États seulement, contrairement au choix couramment fait dans les *security studies* lorsque celles-ci abordent la globalisation sous l'angle de la sécurité. Or selon ces deux auteurs, l'impact de la globalisation sur l'incidence des conflits dépend en grande partie des relations États/marché dans les pays considérés. Par relation entre États et marché, Gartzke et Li abordent en réalité la capacité des États à utiliser le monopole de la violence sur un territoire donné. Trois types ou "statuts" d'États, pour autant de relations États/marchés, sont proposés par les deux chercheurs : l'État faible ("*insignificant commodities*"), l'État contraint (par le marché et le grand capital), l'État puissance ("*the single most important international actor*") (encadré 2).

La modification des relations États/marchés affecte les relations internationales entre États, et en particulier, les informations sur le statut et la répartition du pouvoir. "*For the class of contests that are informational in nature, if markets are valuable to states because of capital and informative to states as aggregators of information, then globalization can change the frequency with which states fight by changing the informational conditions under which states compete. The integration of global markets provides a new venue for states to settle competition short of military violence by allowing states to credibly communicate information about relative resolve through costly but non-violent means.*" (ibid, 4).

On trouve, sous-jacente à cette proposition, l'hypothèse qu'un conflit est coûteux et que dans la plupart des cas, si deux parties belligérantes impliquées dans un conflit pouvaient négocier *ex ante* l'accord qui clôt le conflit *ex post* sans encourir les coûts du conflit lui-même, elles négocieraient cet accord sans entrer en guerre. C'est, selon cette approche, l'asymétrie d'information et/ou l'incertitude sur la répartition des coûts et des conséquences de la guerre qui expliquent pourquoi les États entrent en guerre et comment certaines guerres pourraient être évitées. Dans un monde d'États omniscients, les guerres surviendraient à peine (Gartzke, 1999). La guerre est le coût infligé par l'échec des arrangements *ex ante* (Gartzke, 2003).

3) La "globalisation" selon leur terme.

Encadré 2 : Les conséquences des interdépendances sur le statut de l'État-nation

On peut distinguer dans la littérature trois conceptions de l'État en situation d'interdépendances croissantes telles qu'on les rencontre aujourd'hui.

L'État faible. Selon cette conception l'État nation, unité économique et souveraine, est mort (Strange, 1996). Dans une version moins extrême, il est affaibli par la perte de contrôle d'un territoire contenu dans un monde économique sans frontière (Ruggie, 1993). L'accroissement du nombre d'États, paradoxalement, et le désir apparent de certains de former des entités nouvelles et autonomes démontreraient que la souveraineté de l'État et le caractère politique du territoire sont considérablement réduits, voire des quantités négligeables (*insignificant commodities*).

L'État contraint. L'État est contraint dans son autonomie de mise en œuvre des politiques économiques (Rodrik, 1997). La mobilité du capital, la flexibilité des changes, l'ouverture commerciale et l'autonomie des banques centrales anéantissent la souveraineté des États dans les domaines de la fiscalité et de la monnaie, érodant de la sorte leur capacité à produire les filets de sécurité sociale dont ils tiraient tout ou partie de leur légitimité.

L'État puissance. L'État demeure l'acteur international le plus important (Krasner, 1999). Les frontières nationales continuent de définir les frontières du système d'accumulation du capital (Wade, 1996). Les États créent des structures, règles et normes internationales basées sur un contrôle de l'économie domestique, dans le cadre desquelles l'économie mondiale se développe. Des marges de manœuvre persistent dans la gestion macro tandis que les contraintes de l'État providence sont exagérées (Garrett, 1999).

D'après Gartzke E., Quan Li (2003).

La question qui se pose alors est de savoir pourquoi les États entre eux ne peuvent se communiquer l'information dont l'absence va les retranscrire dans une posture belliqueuse et coûteuse quoi qu'il advienne. Ici intervient la diversité des statuts possibles de l'État (faible, contraint, puissant). La diversité des statuts ajoute une incertitude supplémentaire qui laisse la place au bluff et réduit l'opportunité d'une négociation. La perception, par un État faible, contraint, puissant, de la répartition des pouvoirs, des menaces et des intérêts à un moment donné est ignorée de ses partenaires, en conséquence de quoi son insatisfaction et sa détermination à modifier cette répartition ne peuvent être appréciées sans erreur. Le commerce, les marchés globalisés, servent de lieu d'arbitrage entre les informations renseignant ces variables subjectives. Notons que dans l'esprit de Gartzke, il s'agit essentiellement du marché du capital, qui sensible aux chocs de politiques – à nouveau, réel ou anticipé – est susceptible de produire un signal par des déplacements brutaux et massifs de capitaux entre pays. Ainsi durant l'épisode de crise précédant l'élection taiwanaise de mars 2000, l'imminence d'un conflit consécutif à l'élection du candidat pro-indépendance Chen Shui-bian fit-elle s'effondrer la bourse de Taiwan dès avant

l'élection. Les électeurs, en choisissant, contre le marché, d'élire Chen envoyèrent un message explicite à la Chine sur la hauteur de leur détermination. Les vertus informatives – et pacificatrices – de la “démocratie de marché” selon le raccourci de Chomsky (1997) trouvent dans cet exemple une illustration saisissante⁴. Une autre plus extrême encore peut être donnée par le projet de bourse aux attentats soutenu aux États-Unis par Donald Rumsfeld avant d'être rapidement abandonné (encadré 3). Ces exemples illustrent ce qu'il est convenu d'appeler la thèse ou l'argument du signal, par lequel les États manifestent leur détermination, leur pouvoir et leur statut sous des formes alternatives à l'engagement ou l'escalade armés.

Encadré 3 : La bourse aux attentats, paroxysme et avatar du signal de marché

Dépendante du Pentagone, l'Agence de projets de recherche avancée pour la défense (DARPA) a conçu après le 11 septembre 2001 un programme intitulé FutureMAP : marchés à terme appliqués à la prédiction. Ce programme, sur lequel l'attention de la presse est attirée durant l'été 2003, participe au financement d'un site Internet baptisé Marché d'analyse politique (*Policy Analysis Market* ou PAM), lequel est supposé fonctionner comme une bourse d'échange. Cofinancé entre autres par le magazine *The Economist*, le PAM devait, à l'origine, se concentrer sur l'avenir économique, civil et militaire de pays du Moyen-Orient et sur l'impact de l'implication des États-Unis. La logique était d'appliquer aux événements terroristes, dont l'occurrence est inconnue, les techniques de révélation des anticipations que sont les marchés à terme, employés d'ordinaire à renseigner des questions moins tragiques, telles que la production de Brent ou la consommation de cacao. Les concepteurs prévoyaient d'offrir à des *traders* d'investir de l'argent sur le PAM. Ceux-ci auraient parié, à la hausse ou à la baisse, sur les risques d'attentats terroristes, de guerres civiles, de coups d'État. Les *traders* bien inspirés – ou bien informés – auraient gagné de l'argent, le Pentagone aurait analysé les tendances de ce nouveau marché, et prévu par ce moyen l'évolution anticipée à partir de toute l'information disponible des actes de guerre et de terrorisme dans le futur. Accessoirement, de véritables terroristes auraient pu jouer et gagner, d'autant plus facilement qu'ils auraient eux-mêmes commis les attentats sur lesquels ils avaient pariés.

La DARPA, pour répondre aux critiques, avance que “les marchés à terme ont prouvé qu'ils pouvaient prédire des choses comme le résultat des élections ; ils sont souvent meilleurs que les experts.” Ronald Rumsfeld réclame 8 millions d'euros pour le développement du PAM. Dénoncé comme immoral et grotesque par l'opposition démocrate et la presse, le projet est abandonné une semaine avant sa mise en route.

⁴ Vertus renforcées par un argument trouvé chez Gartzke (2003) selon lequel les démocraties disposent de cet avantage supplémentaire (sur les États non démocratiques dans une perspective d'interdépendance réductrice de conflit) de communiquer de manière plus crédible leurs intentions et leurs déterminations (par des menaces par exemple) à leur adversaire, en raison de la punition électorale qu'infligeraient les électeurs bluffés eux-mêmes par un État bluffeur.

La thèse du signal va à l'encontre de la thèse plus conventionnelle du coût d'opportunité. En mettant, face à l'incertitude que représentent le coût et l'issue de la guerre, une perte marchande sonnante et trébuchante, le commerce apporte selon cette dernière une approximation tangible et monétaire au coût d'opportunité d'un engagement militaire. Plus un pays sera engagé commercialement avec ses partenaires, plus élevées seront ses pertes si un conflit venait à éclater et interrompre le commerce, et plus faible sera son incitation à s'engager dans une escalade armée.

Dans son article "Burning Bridges or Building Bonfires", Gartzke (2003) exprime ainsi l'alternative ouverte par la thèse du coût d'opportunité et celle du signal.

"Conventional liberal theory claims that interdependence deters disputes by adding to the burden of countries that fight. States "burning bridges" sever valuable avenues of commerce, culture, and collaboration. Signaling theory argues instead that ties binding nations act as "bonfires," facilitating credible communication by allowing states to address the informational problems responsible for war. Damaging linkages signals resolve by revealing a willingness to endure loss in pursuit of preferred objectives. Since costly signals reduce uncertainty, fighting is less often necessary. Whether interdependence operates by deterring violence (burning bridges) or by signaling resolve (building bonfires) richly informs our understanding of the causes of war and peace" (Gartzke, 2003 : 2).

Tableau 1 : Hypothèses et implications des arguments de coût d'opportunité et de signal

	Cause du conflit	Manifestation du coût/signal	Effet attendu	Probabilité d'escalade jusqu'au conflit	Conditions de succès de la dissuasion / résolution
Coût d'opportunité	Matérielle	"Burning bridges" (<i>ex ante</i>)	Dissuasion	Croissante	Sélection (<i>deter unresolved states</i>)
Signal	Informationnelle	"Bonfires" (<i>in itinere</i>)	Résolution	Décroissante	Négociation (<i>bargaining</i>)

Nous avons rassemblé les éléments essentiels des arguments, ou thèse du signal et du coût d'opportunité dans le tableau 1 ci-dessus. La thèse du coût d'opportunité repose sur deux idées. La première est que la dissuasion implique une forme de sélection. Les États interdépendants ayant recours à l'escalade de menaces jusqu'à "brûler les ponts" économiques qui les lient à leurs partenaires commerciaux seront vraisemblablement plus résolus que les États non interdépendants, qui de la même manière, recourent à l'escalade de la menace. Le coût d'opportunité est substantiel dans le premier cas

(interdépendance) et non dans le second (non interdépendance). Autrement dit, le coût d'opportunité agit comme un facteur de sélection parmi les États, écartant les non résolus au profit des plus résolus. En second lieu, une fois que l'escalade se produit, les coûts d'opportunités sont "perdus" (*sunk*) – la perte économique induite par l'escalade de la menace, sous la forme par exemple d'un embargo, d'une sanction commerciale, est déjà enregistrée. Les quelques États engagés dans l'escalade de la menace ont une probabilité supérieure de poursuivre l'escalade jusqu'à la guerre.

Le signal suggère quant à lui l'existence d'une négociation ou d'un arrangement (*bargain*). Les coûts d'opportunité induits par l'interdépendance peuvent avoir un impact faible ou nul sur la probabilité de conflit si la valeur (perte) associée au conflit est prise en compte dans les termes d'un nouvel arrangement (dont on estime qu'un tel arrangement survient de manière endogène en vertu de "bonnes pratiques" entre États interdépendants). Si un État obtient des concessions de ses partenaires, cela peut décourager les agressions de sa part tout comme cela peut signaler un accroissement belliqueux de nouvelles exigences. Sans information supplémentaire, il est impossible de savoir si les changements dans la distribution négociée des pouvoirs est une forme de dissuasion ou une étape avant de nouveaux arrangements subis ou concédés. Deuxièmement, les phénomènes de sélection que suppose la thèse du coût d'opportunité portent également un signal à la connaissance des possibles belligérants. Les réponses apportées au comportement dissuasif, dont on a vu qu'il pouvait être coûteux pour celui-là même qui y a recours, se traduisent en retour par une sélection des opposants, informant tous les belligérants en présence des capacités et de la résolution de chacun. La thèse du signal anticipe le fait que des États interdépendants ayant recours à une escalade coûteuse pour eux-mêmes seront moins désireux de poursuivre l'escalade jusqu'au conflit armé pour identifier et obtenir des arrangements mutuellement avantageux dont il est supposé qu'ils leur restent accessibles⁵.

Enfin, selon l'argument du coût d'opportunité, les États interdépendants sont dissuadés avant le début de la crise. L'escalade qui s'en suit n'est pas freinée par les liens d'interdépendance – en partie déjà rompus à des fins de dissuasion. L'argument du signal suggère que des liens économiques substantiels peuvent être utilisés à des fins stratégiques comme variable d'influence (*leverage*) dans la négociation durant les premières phases de la crise, plutôt que comme un instrument de dissuasion avant un possible conflit.

5) "Once dyads escalate to damage economic linkages, however, subsequent escalation should be less likely as interdependence better informs states about relative resolve." (Gartzke, 2003 : 2).

Les validations empiriques de l'hypothèse de paix libérale

Un article fondateur est celui de Polachek (1980), qui en mobilisant les outils conceptuels de la microéconomie du bien-être, illustre dans un premier temps le caractère (mathématiquement) plausible d'un lien entre commerce et conflit. Polachek formalise, en économiste, la dépendance mutuelle, par l'échange, entre deux partenaires commerciaux (*dyad*) puis il démontre que l'interdépendance qui en découle est suffisante pour accroître les coûts du conflit, réduisant de ce fait le nombre de conflits entre deux partenaires (*dyadic disputes*). L'hypothèse d'une relation inverse entre conflit et commerce est testée sur un échantillon transversal de trente pays, sur une période de dix ans. Les résultats montrent que les pays les plus engagés dans le commerce sont les moins enclins aux hostilités. La logique du modèle de Polachek est fort simple. Si les conflits conduisent à la cessation ou à la diminution des échanges (à travers des droits de douane ou des quotas par exemple), alors les pays jouissant des gains les plus élevés à l'échange sont ceux qui font face aux coûts les plus importants d'une perte potentielle d'échanges ; ce sont donc eux qui s'engagent le plus volontairement dans la coopération.

Une profusion de contributions théoriques et empiriques sur le lien entre commerce et conflit a suivi tout au long des années 1980 et 1990, avec l'apparition d'auteurs, aujourd'hui figures incontournables sur le sujet que sont Barbieri (1996), Gowa (1989), Mansfield (1994), Pollins (1989)⁶. Les résultats sont ambivalents puisque certains auteurs établissent une relation positive, d'autres une relation négative, entre commerce et conflit – une première revue de cette littérature montre que dans tous les cas examinés, la relation est significative à l'exception de Hyung Min Kim et Rousseau (2004). Sa direction – ou causalité – est en revanche incertaine, lorsqu'elle est étudiée. Les auteurs généralement procèdent à l'estimation économétrique d'une équation réduite par laquelle une variable "conflit" est expliquée par la somme d'autres variables. L'estimation économétrique établit davantage la simultanéité de deux phénomènes (ou de deux phénomènes en relation inverse) que leur causalité, en dépit de quelques tentatives au moyen de tests de causalités sur série temporelles – dits tests de Granger (Gasiowski et Polachek, 1982 ; Reuveny et Kang 1996)⁷. La question de la causalité n'est pourtant pas anodine, dès lors que "l'hypothèse que le commerce écarte le risque de conflit repose sur la supposition que la guerre détruit le commerce" (Barbieri et Levy, 1999).

6) Pour une revue, voir Barbieri (1996), McMillan (1997), Barbieri et Schneider (1999) et la précieuse contribution de Mansfield et Pollins (2001).

7) Selon les résultats de Gasiowski et Polachek (1982), le commerce réduit l'incidence des conflits, la relation inverse étant, statistiquement, faiblement significative. Pour Reuveny et Kang (1996), un lien de causalité existe, mais dans les deux directions. Signalons que dans son article, Polachek (1980) utilisait un système d'équations simultanées lui permettant de rendre endogènes commerce et conflits. Ses résultats montrent que le commerce influence significativement les conflits, et non l'inverse. Barbieri et Levy (1999) aboutissent à des conclusions similaires, suggérant fortement de revoir la formulation des théories libérales et réalistes. Anderton et Carter (2001) obtiennent des résultats inverses, sans convaincre complètement Barbieri et Levy (voir la réponse de Barbieri et Levy, 2001).

Les liens plus spécifiques entre paix et démocratie sont en revanche plus robustes (Gartzke, 1998 ; Oneal et Russett, 1999). Oneal et Russett (1999) testent l'hypothèse de paix démocratique sur un échantillon couvrant la période 1885-1992. Ils montrent que des relations pacifiques entre les démocraties ont existé tout au long du XX^e siècle, résultat dont il ressort que les États démocratiques sont, davantage que les États non démocratiques, enclins à la paix. Ajoutant à leur analyse les possibles déterminants de la paix que seraient, à côté de la démocratie, le commerce et l'appartenance à des organisations internationales, ils confortent par leurs résultats l'idée que le commerce et des réseaux d'organisations intergouvernementales réduisent significativement le nombre de conflits militaires entre États⁸.

Les travaux postérieurs de cette communauté de chercheurs impliqués dans les questions liant commerce et conflits portent sur l'amélioration de la spécification des modèles utilisés pour saisir le lien entre commerce et conflit – par spécification, comprendre la faculté du modèle à renseigner statistiquement ce lien sans que des variables déterminantes n'aient été omises. Tous ces modèles, selon Polachek, Robst et Chang (1999 : 406), “omettent de nombreux facteurs, tels que la contiguïté des pays, l'aide étrangère (*foreign aid*), les droits de douane et la taille du pays”. Le papier de Polachek *et al.* soulève par ailleurs un élément important. Reprenant l'idée selon laquelle l'incitation à entrer en conflit est d'autant plus réduite que l'engagement dans le commerce est grand⁹, Polachek *et al.* expliquent que l'ampleur de la perte (en cas de conflit) ne peut être mécaniquement déduite de l'ampleur du gain (en temps de paix). Des facteurs liés à la nature stratégique de l'échange peuvent augmenter ou au contraire réduire les pertes attendues par simple “décalque négatif” des gains observés. Les résultats empiriques et les recommandations politiques qui en découlent sont plus intéressantes encore. D'abord il est montré, “sous des hypothèses raisonnables”, que l'aide étrangère et la contiguïté réduisent la probabilité de conflit, au contraire des droits de douane. Il est estimé ensuite que l'échange avec un grand pays réduit davantage les conflits que l'échange avec de petits pays. Les conclusions politiques sont les suivantes : “le modèle fournit des arguments pour des politiques promouvant le libre-échange entre pays comme moyen de réduire les conflits. En particulier, parce que les États-Unis sont un grand pays [au sens économique du terme], accroître les échanges avec les petits pays est supposé avoir un impact déterminant sur la propension de ceux-ci à engager des actions violentes envers les

8) Par convention, la guerre est définie comme un conflit entre membres souverains du système international se soldant par au moins mille morts à l'occasion de combats (at least one thousand battle deaths). La base de données la plus utilisée pour les conflits militaires internationaux – militarized international disputes ou MIDS a été construite par Stuart Bremer et ses collègues, disponible à l'adresse http://pss.la.psu.edu/MID_DATA.HTM. Extrait de cette base, les “correlates of war” (COW) permettent de renseigner les menaces exprimées par les différents États d'utiliser les forces, les démonstrations de force, ou l'implication effective dans un conflit. Une autre base fréquemment utilisée est la base COPDAB due à Azar, E.E. (1993). *Conflict and Peace Data Bank (COPDAB)*, 1948-1978. ICPSR #7767. Inter-university Consortium for Political and Social Research. La base de données sur les régimes politiques a été compilée par Keith Jagers et Ted Robert Gurr; “Tracking Democracy's Third Wave with the Polity III Data”, *Journal of Peace Research* 32, 4 (1995). L'interdépendance commerciale est mesurée par la par du commerce extérieur sur le PNB.

9) Le terme d'engagement revient souvent dans la littérature sur commerce et conflit, sans doute parce qu'elle est le fruit à la fois d'économistes, qui utiliseraient davantage les termes d'ouverture ou de part de marché, et de politologues selon lesquels il existe un engagement stratégique et délibéré dans l'échange qu'un ratio du commerce extérieur sur le PNB par exemple ne peut seul expliquer. La formulation intermédiaire d'engagement pour cette raison a-t-elle peut-être été préférée.

États-Unis” Polachek, Robst et Chang (1999 : 418). Ce résultat va à l’encontre de la thèse inaugurale de Hirschman (1945) suivant laquelle une nation candidate à l’hégémonie peut utiliser le commerce pour soumettre des nations plus petites qu’elle (l’Europe centrale dans le cas de l’Allemagne hitlérienne) et ainsi accroître sa puissance pour finir par s’engager dans le combat contre les autres nations candidates à l’hégémonie. Les résultats de Polachek *et al.* supposeraient donc l’unicité du grand pays.

Nous retenons de cette revue des validations empiriques de la paix libérale les conclusions convergentes de Barbieri (1996), Barbieri et Schneider (1999), Mansfield et Pollins (2001), selon lesquelles l’hypothèse de paix inconditionnelle des libéraux (cf. Graphique 1) doit être rejetée¹⁰. Le commerce n’est pas systématiquement un facteur de paix mais il peut l’être sous certaines conditions qu’il convient d’identifier.

Les conditions de validité de l’hypothèse de paix libérale

Nous proposons, à partir de notre revue de la littérature, le diagramme logique donné figure 2. Celui-ci rassemble les conditions nécessaires – ou supposées telles – qui apportent au commerce sa capacité à écarter les conflits.

A la question “Pourquoi l’interdépendance est-elle un facteur de paix”, la littérature répond par les arguments du coût d’opportunité et du signal. Pour que l’argument du coût d’opportunité soit effectif, trois conditions nous semblent nécessaires. La première (CN1) est qu’un gain véritable à l’échange soit observé sans quoi le coût d’opportunité se réduit à zéro. Il faut à l’inverse qu’un conflit, ou une menace de conflit, prenne la forme d’une interruption de commerce, afin de rendre tangible le coût d’un engagement armé (CN2). Enfin, puisque la littérature nous incite à adopter une perspective néo-libérale (cf. figure 1), le commerce ne doit pas être source d’inégalité et d’asymétrie de dépendances – tout au contraire, il doit en rétablir l’équilibre et l’équité (CN3).

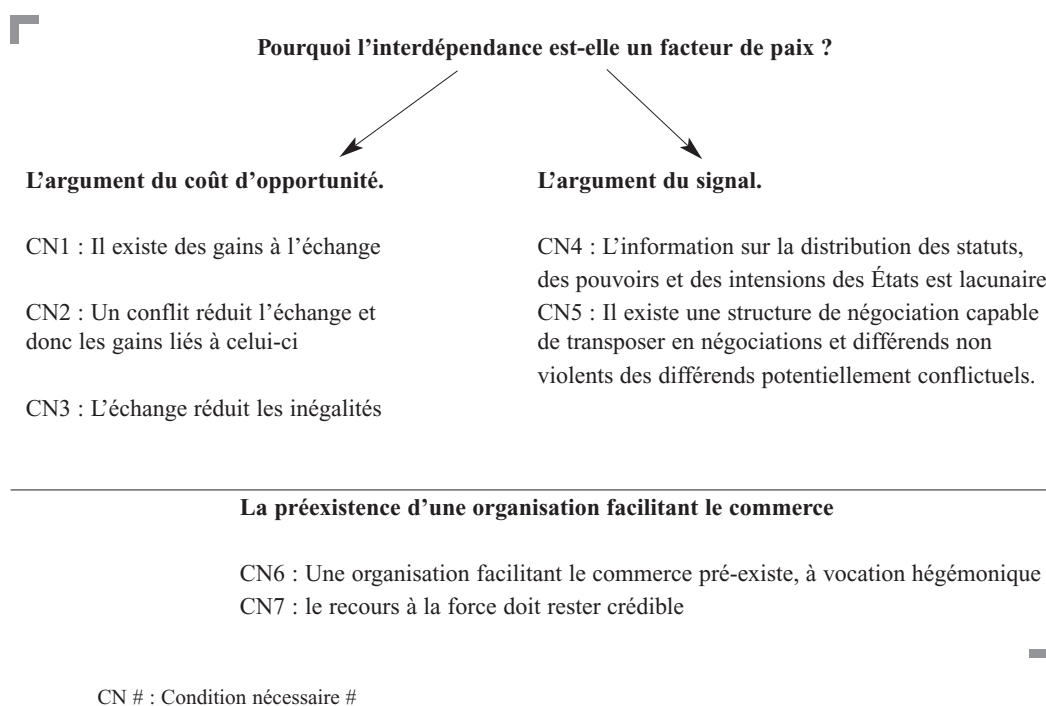
Les conditions nécessaires à l’efficacité du signal sont doubles. Tout d’abord un problème d’information sur le statut, le pouvoir, les intentions des différents États doit se rencontrer (CN4). D’autre part, une structure de négociation (*bargaining*) doit permettre à chacun de révéler la force de son statut, son pouvoir, ses intentions et de les accorder à ceux de ses partenaires/ennemis (CN5). Enfin, et c’est un élément fondamental dû à Stein (2001), il existe une aporie évidente dans le raisonnement liant commerce à conflit. Dans tous les cas le commerce pré-existe, seule se pose la question de son impact attendu ou observé sur l’occurrence des conflits. Tout cela nous dit donc pourquoi, une fois que le commerce a lieu, il est coûteux de recourir à

¹⁰ Nous n’avons pas mentionné les réserves qu’inspirent les données utilisées dans les validations empiriques par crainte d’entrer dans des considérations trop techniques. La réserve la plus élémentaire tient au fait que dans les estimations économétriques, tous les conflits sont identiques et réduit à un point de même importance dans le calcul des distances qui déterminera le caractère significatif ou non de l’estimation.

la guerre. Mais cela ne nous dit pas pourquoi ni comment les nations en viennent à commercer entre elles et donc à se mettre en situation de paix. Une organisation ou un arrangement pré-existe, qui permet le commerce, lequel rend coûteuse la guerre et en signale la proximité par des différends ou disputes (CN6). La vocation hégémonique mentionnée figure 2 est thématique : tous les sujets relatifs au commerce doivent être objet d'un possible signal et de négociations afin d'accorder au commerce la plus forte propension à pacifier.

Enfin deux questions délicates demeurent posées. D'une part, qu'attendre du commerce envers des pays dont l'interdépendance est faible et qui échappent à la discipline commune¹¹ ? Ensuite quelle règle adopter lorsque le différend signalé menace de tourner au conflit armé ? Nous y répondons imparfaitement adoptant une posture exceptionnellement réaliste, et en accordant aux États la liberté de se doter souverainement des armes ou symboles nécessaires à la manifestation de leur autorité (CN7).

Figure 2 : Proposition de conditions nécessaires à l'efficacité du commerce dans la poursuite de la paix



11) On retrouve là les États "hors fédération" selon la terminologie de Kant (1795).

Le régime commercial contemporain satisfait-il les conditions de validité de l'hypothèse de paix libérale ?

Nous centrons ici notre analyse sur l'OMC, pièce centrale du régime commercial contemporain. Pour répondre à la question posée, nous utilisons tout d'abord les textes officiels de l'Organisation (accords, memorandum, déclaration d'intention des pays membres etc.)¹², et essayons d'y trouver les informations susceptibles de nous faire apprécier son ambition et sa capacité à satisfaire tout ou partie des sept conditions nécessaires énumérées. Les résultats sont particulièrement éclairants (tableau 2).

Tableau 2 : L'OMC satisfait-elle les conditions nécessaires au développement d'un commerce pacificateur ?

Conditions nécessaires	Principe, règle ou procédure de l'OMC
CN1 : Des gains à l'échange sont observables	Préambule du GATT 1994 Principes de réciprocité (gains mutuels), transparence, consolidation des tarifs et des soutiens une fois réduits
CN2 : Le déclenchement du conflit entraîne d'accroissement une interruption du commerce	Préambule du GATT 1994 : objectif des échanges
CN3 : Le commerce rétablit l'équilibre et l'équité entre les nations	Les échecs de Seattle et Cancun Le cycle de Doha ou "cycle de développement"
CN4 : Il existe un problème d'information sur le statut, le pouvoir ou les intentions des différents États	La constitution surprise du G20 La position de négociation des pays émergents et du G77, en particulier envers l'Europe
CN5 : Une structure de négociation permet à chaque État de révéler la force de son statut, son pouvoir, ses intentions	Le "trade and" agenda (Adpic, environnement, Gats...), L'Organe de règlement des différends (ORD)
CN6 : Une organisation permettant le commerce existe et permet de signaler la possibilité de la guerre par l'apparition de différends ou "disputes"	L'accroissement du nombre de pays membres de l'OMC et du nombre de candidats à l'adhésion, parmi lesquels d'anciens ennemis de l'"Ouest libéral" - cf. Iran.
CN7 : Les États ont la liberté de se doter souverainement des armes ou des symboles nécessaires à la manifestation de leur autorité	GATT Article XXI : The Security exception. <i>The WTO is based on the premise that the only legitimate role for governments is to provide for a military to protect the country, and a police force to ensure order within it. And so while the WTO attacks social and environmental policies, it protects the war industry through a "security exception" in the GATT (Article XXI).</i>

12) Disponibles sur le site officiel www.wto.org.

Il n'est pas de condition nécessaire à la préexistence d'une organisation facilitant le commerce (le GATT de 1947), à l'apparition de signal traduisant les différends (ORD) avant qu'ils ne tournent au conflit, à la non-nullité du coût d'opportunité (hormis sans doute la condition 2) qui ne soit satisfaite dans les textes.

On peut se demander ce qu'il en est dans les faits. Nous recourons pour cela à des sources académiques et de littérature grise traitant du régime actuel de l'OMC, de sa contestation et de sa réforme¹³. Si le temps et la place manquent pour rendre compte de la confrontation des diagnostics divers dressés sur le fonctionnement de l'Organisation depuis son existence, quelques grandes lignes convergentes peuvent toutefois être tracées.

i) Le régime instauré par la création de l'OMC en janvier 1995, actif jusqu'à l'échec de la Conférence ministérielle de Seattle (1999), est aujourd'hui contesté pour des raisons tenant tout à la fois aux buts sociaux de l'Organisation et au type de problème (*issue area*) sur lequel les pays membres pourraient s'accorder à négocier (CN3 et CN4, cf tableau 3).

ii) Précisément, plusieurs buts sociaux et domaines de problèmes se surajoutent (commerce et environnement, commerce et pauvreté, commerce et sécurité, commerce et inégalités) sans qu'aucun n'ait la prééminence sur les autres. On retrouve là l'envers de l'hégémonie thématique réclamée en condition nécessaire (CN5).

iii) Par ailleurs parmi les éléments de contestation consensuels figurent le fonctionnement de l'ORD, inabordable "signal" pour la plupart des pays en développement s'ils venaient à être autorisés à mettre en place des sanctions contre les pays cibles de leurs plaintes (CN 5 voir annexe 1).

Ces trois conditions, nécessaires à l'expression d'un signal et à l'appréciation d'un coût sans lesquels le commerce se prive de toute capacité de diffuser et prolonger la paix, semblent les "entrées" ou "domaines" les plus prometteurs, selon notre analyse, pour une coopération internationale privilégiant les liens entre commerce et conflits. Des travaux de réflexion et d'animation, concentrés sur toute ou partie de chacun des trois domaines, restent les compléments indispensables à cette première contribution.

13) Sur les motivations et propositions de réforme voir Sutherland et al. (2004), Lamy (2004) parmi d'autres auteurs. Pour la caractérisation du régime actuel, voir par exemple Daviron et Voituriez (2005).

Tableau 3 : Les motifs de la contestation du régime commercial contemporain

Période	Situations collectives		
	Structure de pouvoir	Objectifs sociaux	Connaissance
1994 –2001 “Régime de Marrakech”	Duopole coopératif États-Unis/-EU (1992)	Pauvreté Développement durable	Consensuelle : Politique comme facteur d’instabilité Découplage
2001-2005 Contestation	Duopole coopératif États-Unis//UE (juillet 2003) G22 (août 2003)	Développement durable Inégalité Sécurité	Controverse : Découplage

Problèmes liés dans la négociation	Caractérisation du Régime commercial		
	Organisations internationales	Principes	Règles
Commerce et environnement	OCDE OMC	Non discrimination Non distorsion Transparence	Nombreuses règles générales : Accès au marché + Tarification + Financement direct par le contribuable + Baisse des soutiens par les prix + Consensus inversé au sein de l'ORD Règles spécifiques à certains pays : traitement spécial et différencié pour les pays en développement et les PMA
Commerce et environnement ou aménagement du territoire (UE)	OCDE OMC	Controverse : non-application des principes de :	Controverse : application <i>ad hoc</i> des règles et sauvegardes générales
Commerce et pauvreté (BM)	Banque mondiale	Non-discrimination	ORD peu accessible aux PED
Commerce et sécurité (USA) = Liens tactiques		Non-distorsion Transparence	Fragilisation du régime par la signature d'accords bilatéraux

Références

Anderson K. (2002). Peculiarities of retaliation in WTO dispute settlement, CEPR Discussion Paper Series n° 3578.

Anderton C.H., Carter J.R. (2001). The Impact of War on Trade : An Interrupted Time-Series Study. *Journal of Peace Research* 38(4) : 445-457.

Baldwin D. (1980). Interdependence and Power: A Conceptual Analysis. *International Organization* 34(4) : 471-506.

Barbieri K. (1996). Economic Interdependence : A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict ? *Journal of Peace Research* 33 (February) : 29-50.

Barbieri K., Levy J.S. (1999). Sleeping with the Enemy : The Impact of War on Trade. *Journal of Peace Research* 36(4) : 463-479.

Barbieri K., Levy J.S. (2001). Does War Impede Trade? A Response to Anderson & Carter. *Journal of Peace Research* 38(5) : 619-624.

Barbieri K., Schneider G. (1999). Globalization and Peace : Assessing New Directions on the Study of Trade and Conflict. *Journal of Peace Research* 36(4) : 387-404.

Bhagwati J. (2001). After Seattle : free trade and the WTO, *International Affairs* 77(1), 15-29.

Charnovitz S (2001), Rethinking WTO Trade Sanctions, *The American Journal of International Law*, Vol. 95 (4), 792-832.

Chomsky N. (1997). Market Democracy in a Neoliberal Order : Doctrines and Realities. Davie Lecture, University of Cape Town, May.

Daviron B., Voituriez T. (2005). Régimes internationaux et commerce agricole. Une contribution de l'économie politique internationale à l'émergence et à la contestation des accords commerciaux. Mimeo.

Gartzke E. (1999). War is in the Error Term. *International Organization* 49(3) : 379-414.

Gartzke E. (2003). Burning Bridges or Building Bonfires? Signaling, Selection, and the Liberal Peace. Mimeo, Columbia University.

Gartzke E., Quan Li (2003). Economic Globalization and Peace : How Economic Integration Can Reduce the Incidence of International Conflict. Mimeo.

Gowa J. (1989). Bipolarity, Multipolarity and Free Trade. *The American Political Science Review* 83 (December) : 1254-1256.

Garrett G. (1999). Global Markets and National Politics : Collision Course or Virtuous Circle? In Peter J. Katzenstein, Robert O. Keohane and Stephen D. Krasner, ed *Exploration and Contestation in the Study of World Politics*, Cambridge, MA : MIT press, 147-184.

Hirschman A.O. [1945] (1980). *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley : University of California Press.

Hyung Min Kim, Rousseau D.L. (2004). The Classical Liberals were Half-Right (or Half-Wrong) : New Tests of the Liberal Peace (1960-1988). Mimeo.

- Keohane R., Nye J.S. (1989). *Power and Interdependence*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Krasner S.D. (1999). *Sovereignty : Organized Hypocrisy*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Mansfield E.D. (1994). *Power, Trade and War*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Mansfield E.D., Pollins B.M. (2001). The Study of Interdependence and Conflict : Recent Advances, Open Questions, and Directions for Future Research. *The Journal of Conflict Resolution* 45(6) : 834-859.
- Mearsheimer, John J. 1990. 'Why We Will Soon Miss the Cold War', *Atlantic Monthly* 266(2): 35-50.
- Lamy P. (2004). *The Emergence of Collective Preferences in International Trade : Implications for Regulating Globalisation*. DG Trade Mimeo.
- Pollins B. (1989). Does Trade Still Follow the Flag? *American Political Science Review* 83 (June) : 465-480.
- Reuveny R., Kang H. (1996). International Trade, Political Conflict/Cooperation, and Granger Causality. *American Journal of Political Science* 40 (August) : 943-970.
- Oneal J., Russett B. (1999). The Kantian Peace. The Pacific Benefits of Democracy, Interdependence, and International Organizations. *World Politics* 52.
- Polatchek S.W. (1980). Conflict and Trade. *Journal of Conflict Resolution* 24 (March) : 55-78.
- Polachek S.W., Robst J., Yuan-Ching Chang (1999). Liberalism and Interdependence : Extending the Trade-Conflict Model. *Journal of Peace Research* 36(4) : 405-422.
- Rosecrance R. (1986). *The rise of the trading state: Commerce and conquest in the modern world*. New York: Free Press.
- Ruggie J. (1983). Territoriality and Beyond : Problematizing Modernity in International Relations. *International Organization* 47 (Winter) : 139-174.
- Stein A.A. (1993). Governments, economic interdependence, and international cooperation. In *Behavior, society, and nuclear war*, vol. 3. Edited by Philip E. Tetlock, Jo L. Husbands, Robert Jervis, Paul C. Stern, and Charles Tilly. New York : Oxford University Press.
- Stein A.A. (2001). *Trade and Conflict : Uncertainty, Strategic Signaling, and Interstate Disputes*. UCLA mimeo, May 30.
- Strange S. (1996). *The Retreat of the State : The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge : Cambridge Press University
- Sutherland P. et al. (2004). *The Future of the WTO. Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. WTO.
- Wade R. (1996). Globalization and Its Limits : Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated, in Suzanne Berger and Ronald Dore, ed., *National Diversity and Global capitalism*. Ithaca, NY : Cornell, 60-88.
- Wilson W. (1918). *Bases of a General Peace : Fourteen Points*. Address to a Joint Session of The United States Congress, 8 January.

Annexe : Le règlement des différends à l'OMC

Les litiges commerciaux entre membres de l'OMC peuvent être portés auprès de l'Organe de règlement des différends (ORD) et donner lieu, après consultation, à la convocation d'un panel. Celui-ci examine la plainte du pays A, et le cas échéant, fournit une liste de recommandations à mettre en œuvre par le pays B, objet de la plainte. En cas de refus de la part du pays B d'appliquer les recommandations du panel, le pays A peut exiger la négociation de compensations commerciales par le pays B, sous forme d'un accès privilégié au marché du pays B pour certains produits (non objets de la plainte) exportés par le pays A. En cas de réitération du refus de B, des mesures de représailles tarifaires peuvent être prises par le pays A à l'encontre des exportations du pays B vers le pays A, dans les limites des dommages estimés sous forme "d'équivalent commercial" des pertes subies.

La rationalité économique du fonctionnement de l'ORD démontre qu'il a été conçu pour des grands pays, au sens économique du terme, c'est-à-dire des pays capables de manipuler les termes de l'échange et retirer des bénéfices d'un comportement protectionniste, mais également au sens politique du terme, à savoir des pays riches. On peut démontrer qu'à moins d'être un grand pays, il n'y a aucun avantage à retirer du dépôt d'une plainte à l'ORD. Supposons que le pays B instaure un droit de douane supérieur au droit de douane notifié à l'OMC au terme de l'ASA. Supposons encore que l'ORD accorde au pays plaignant A, lorsque le pays B objet de la plainte n'applique pas les recommandations du panel et refuse toute compensation commerciale, de prendre des mesures de représailles sous la forme de droits de douane érigés dans son propre pays A à l'encontre des exportations de B vers A. Le bilan en terme de bien-être est désastreux en particulier dans le pays "victorieux". Les consommateurs du pays B restent pénalisés par le protectionnisme de B, les consommateurs du pays A sont désormais pénalisés par le protectionnisme de représailles que A est autorisé à s'infliger à lui-même. Seule l'hypothèse où A est un grand pays pourrait conduire les droits de douane de représailles à modifier les termes de l'échange et augmenter le bien-être de A. Sinon la perte est systématique. Dans tous les cas, et de manière agrégée à l'échelle des deux pays, la situation est, après règlement du différend, pareto-inférieure à ce qu'elle était auparavant.

On peut comprendre alors pourquoi les quatre pays africains à l'origine de l'Initiative coton ont privilégié une initiative singulière à l'OMC plutôt que suivre la procédure commune d'une plainte à l'ORD, adoptée par le Brésil contre les États-Unis. En cas de succès à l'ORD, les pays africains auraient acquis le droit de taxer les produits américains de leur choix, importés sur leur territoire, ce qui est contraire au bon sens lorsqu'on sait la non-substituabilité de la majorité de ces produits avec les productions locales, et la perte sèche de bien-être qu'une hausse de leur prix inflige au pays. On peut mieux comprendre alors pourquoi l'Initiative coton a contribué à l'échec des négociations de Cancun.

L'absurdité économique de ce résultat n'a pas échappé à des auteurs, économistes comme Bhagwati (2001), Anderson (2002), ou juristes comme Charnovitz (2001), parmi d'autres contraintes purement procédurales (incohérence dans les délais de

négociation, de mise en œuvre et d'appel etc.) que l'un ou l'autre soulignent. Anderson montre en particulier que le recours à la compensation commerciale est en général ignoré par le pays plaignant A : la baisse des droits de douane dans le pays B sur d'autres produits que le produit litigieux qui s'en suivrait devrait, pour des raisons de conformité à la clause de la nation la plus favorisée (NPF) s'appliquer aux importations de tous les pays, et non pas du seul pays A. D'où un intérêt limité, sinon nul, pour le pays A, à moins de disposer d'un avantage comparatif écrasant pour les productions concernées.

La solution théorique du différend commercial entre A et B est relativement simple. Pour être pareto – améliorant, le règlement du différend doit consister, en cas du maintien temporaire par B de la mesure litigieuse, dans la compensation par le budget de B des producteurs de A, à hauteur des dommages subis mesurés en terme de bien – être, ou à défaut (en raison des inévitables polémiques accompagnant de telles mesures), en équivalent commercial comme c'est le cas actuellement. Par une compensation financière prélevée dans le budget de B, les contribuables de B sont amenés à révéler leur préférence pour le protectionnisme – ou au contraire leur rejet. Si les 250 millions de dollars réclamés comme compensation provisoire dans l'Initiative coton sont le prix à payer chaque année pour la mise en conformité de la politique cotonnière américaine, celle-ci s'orienterait conformément aux préférences nationales qu'expriment le vote et l'impôt, et non plus conformément aux seules préférences des producteurs de coton. Ce qui est vrai pour le coton américain est vrai pour le sucre, le bœuf européen, etc. Les producteurs cotonniers africains, de leur côté, reçoivent en théorie une somme égale au dommage marginal dû au maintien de la politique protectionniste du Nord. Le pays qui distord compense le pays qui subit l'effet de la distorsion.